



Se mer bilder från Jon Air på www.facebook.com/alminord

Jon Air har en ny kapten!

TEXT/BILD Robert Olofsson

Det anrika taxi- och affärsflygbolaget Jon Air med bas i Umeå har bytt ägare. Efter 35 år vid spakarna har Per Jonsson lämnat över till Mattias Eriksson. Vi har träffat Mattias för att bekanta oss med de vackra farkosterna och prata lite om hur övertagandet har fungerat.

I Jon Airs hangar på flygplatsen i Umeå står en av bolagets tre maskiner, ett Piper Chieftain-plan där 8 personer kan färdas enligt valfri flygrutt och med stor komfort. Kunderna är företag och organisationer som värdesätter den flexibilitet som taxifyget erbjuder, där man kan utnyttja tiden optimalt tack vare möjligheten att skapa sina egna flygrutter. "Jon Airs kunder flyger inte så ofta, men de är många", poängterar Mattias och framhåller betydelsen av en sådan kundstruktur för att inte riskera att stå utan flygningar om man bara har ett fåtal stora kunder och man tappar någon.

Men låt oss lyssna med Mattias hur livet som företagsägare och -ledare är och om det blev den take-off som han tänkte sig för cirka ett år sedan, när överlåtelsen gjordes klar. Mattias ser nöjd ut och berättar att det första året har uppvisat bättre siffror än föregående år under nästan samtliga årets månader.

Omsättningen förra året uppgick till 6,5 Mkr och för innevarande år räknar man med att öka omsättningen till 7 Mkr.

Vilket är då framgångsreceptet? Man kanske kunde säga att det behövs både en pilot och en styrman för att flyga. Mattias framhåller vikten av den långsiktiga process som ledde fram till ägarbytet och som egentligen inte avslutades ens då. Mattias jobbade i verksamheten i nästan tre år innan övertagandet och hann jobba nära tidigare ägaren. Där grundlades relationen och samarbetsformerna mellan den nye och den gamle ägaren, menar Mattias. Per har fortsatt jobba i bolaget efter övertagandet, vilket enligt Mattias varit en av de viktigaste framgångsfaktorerna. Själva genomförandet av ägarbytet skedde mycket snabbt, vilket Mattias tror kan ha varit bra. "Vi strävade efter kortast möjliga tid från beslut till genomförande och i och med det minst förlust av tid och momentum för affärerna", menar Mattias.

För framtiden har Mattias naturligtvis fler planer, i linje med den befintliga taxirörelsen, men det spar vi till ett senare tillfälle. Och vem vet, kanske Almi även kan vara med och finansiera Mattias framtidsplaner.



“Vi har världens bästa jobb”

TEXT Annika Holmström FOTO Privat

Veronica Alavahtola har arbetat med kor mer än halva livet, som avbytare och djurskötare. Hon drömde om att ha egna djur. Maken Kai Alavahtola arbetade med reparation, service och montering inom industrin. Nu har de tillsammans köpt ett lantbruk. Hon konstaterar att det som i alla jobb finns både för- och nackdelar. Men det positiva överväger.

– Vi har världens bästa jobb tycker vi, vi kan själva styra och bestämma hur våran dag ska se ut, säger Veronica. Vi följer årstiderna och lever i samklang med djur och natur. Vi förser Norrland med mat och mjölk med hög kvalitet. Vi är mycket stolta över det vi gör, säger hon. De fick hjälp av Almi med finansieringen, då Almi gick in som medfinansiar tillsammans med banken.

– Vi hade inte kunnat köpa jordbruket om inte Almi varit med på investeringen. Jag tycker att fler borde fundera på Almi som samarbetspartner, säger Veronica & Kai.

ALMI – EN FÖRETAGSPARTNER VID ÄGARSKIFTE!

TEXT Henrik Nygren

Varje ägarskifte är unikt utan generella lösningar och grundar sig på specifika förutsättningar där individer, känslor och relationer finns med. Almi får en allt större roll genom att med rådgivning och finansiering medverka i dessa lösningar. Andelen utlåning som berör ägarskiften har ökat oavbrutet de sista åren.

Almi kan medverka i processen genom att;

- vara rådgivare till köparen utifrån den erfarenhet vi byggt upp om hur ett ägarskifte kan genomföras.

- medverka med finansiering i form av lån till förvärv av verksamhet eller förvärv av bolag. Uppläggningsen av en finansiering blir specifik. Här krävs ofta att flera parter som köpare, säljare, bank och Almi deltar för att finansieringen ska kunna genomföras.

Att medverka till framgångsrika ägarskiften anser vi är av stor vikt för ett stabilt näringsliv i regionen.



FOTO Atelle Grodan.

Carina Malander
Finansieringsrådgivare
Almi Företagspartner Nord

Fler startar företag

Vi kan se att företagandet i Sverige ökar. Det gäller även Norr- och Västerbotten där en stor majoritet av våra kommuner kan redovisa ett ökat antal nya företag jämfört med året innan.

När vi nu ganska exakt tre år efter Lehman-kraschen återigen har ett mycket osäkert ekonomiskt läge är det glädjande att se att det finns en så stark framtidstro bland alla de som vill och vågar satsa på sin idé.

Vår region behöver fler djärva idéer och fler framgångsrika företag för att fortsätta utvecklas. Framgångsrika företag kan vara både stora och små, de finns i alla branscher och de jobbar både på den lokala och globala marknaden. Men för att starta och driva framgångsrika företag behövs mer än en bra affärsidé. Det behövs också kapital och i många fall även stöd från erfarna rådgivare.

Almis vision är att skapa möjligheter för alla bärkraftiga idéer och företag att utvecklas. Genom vår rådgivning och finansiering till innovationer, företagsstarter och företagsutveckling kan vi vara med och skapa den möjligheten.